

AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCOSUL : REALIDADE E PERSPECTIVAS

**INSTITUTO PAULISTA DE DIREITO COMERCIAL
E DA INTEGRAÇÃO
PAULO ROBERTO COLOMBO ARNOLDI
LUCIANA BULLAMAH STOLL**

RESUMEN

El Mercosur nos ha ofrecido grandes oportunidades de crecimiento y desarrollo en la economía de los países miembros del bloque, siendo que el papel aportado por las pequeñas y micro empresas en este proceso es especialmente importante. Este nivel de empresas representan la mayor parte de ellas en los respectivos países constituyentes del bloque del Cono Sur.

Estas pequeñas y micro empresas tienen ante sí la inestabilidad de un mercado involucrado en las crisis económicas internas y externas; tienen que enfrentar también dificultades administrativas, tales como: obtención de créditos, manutención de sustentabilidad, competencia, carga tributaria en exceso, responsabilidad en el campo de las relaciones del trabajo y también social, entre otras muchas.

La busca de alternativas posibles para resolver ó disminuir el impacto de estos problemas afrontados por las supradictas empresas, ha sido motivo de debate, tanto dentro de los gobiernos de cada uno de los países miembros, cuanto dentro de sus sociedades correspondientes, por medio de iniciativas particulares, con el resultado de apoyos y mayor desarrollo de estas pequeñas y micro empresas.

El problema de la desarmonía en las normas jurídicas en el ámbito de los países integrantes del Mercosur es igualmente otro obstáculo que debe ser solucionado por estas empresas, pues no existe todavía un Derecho comunitario y supranacional para solucionar las controversias existentes, como ya ocurre en la Unión Europea. Esto exige, con relativa urgencia, esfuerzos especiales de parte de los Estados miembros del Mercosur; sin una plataforma jurídica consistente y armónica todos los otros problemas en que están involucrados estos países se quedan sin una solución adecuada, tanto interna cuanto externamente.

La unidad de las sociedades y de sus gobiernos con vistas al incremento del comercio y de la economía del Mercosur, por medio de esas empresas, ya citadas, nos podrá demostrar que el futuro podrá ser más promisorio con perspectivas también más favorables. La representatividad de estas empresas y su potencial en relación al Mercosur es especialmente significativo incluso para el fortalecimiento y refuerzo del mismo Mercosur.

I - INTRODUÇÃO

A contribuição das empresas de micro e pequeno porte no âmbito do Mercosul é assunto que trás discussões e ao mesmo tempo interesse, dada a sua importância para a economia dos países membros do bloco, principalmente, para o Brasil.

O interesse destaca-se ainda mais na medida em que o Mercosul trás grandes oportunidades de crescimento, embora existam dificuldades no que concerne à diversidade da legislação dos países componentes do bloco.

No Mercosul, não existe ainda um direito supranacional, a exemplo do que ocorre na União Européia, o que possibilita uma uniformização da legislação de seus países signatários no tocante às tarifas sobre os produtos comercializados. Isto a nosso ver tem se constituído na dificuldade fundamental enfrentada pelas empresas que

pretendam negociar seus produtos no Mercosul.

A despeito destes entraves, o que se verifica é um esforço constante, tanto dos governos quanto dos particulares, interessados em ampliar a área de atuação comercial, garantindo com isso o desenvolvimento e o crescimento da economia dos Estados e da população em geral.

II - PANORAMA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS

O Mercosul propiciou e propicia às micro e pequenas empresas brasileiras um segmento expressivo de mercado a ser explorado. É certo que a inexistência de uma norma supra nacional no âmbito do Mercosul dificulta a comercialização, mas esta tem ocorrido, a despeito disso. O interesse e o esforço das empresas que se lançam no comércio do Mercosul, aliados às políticas do governo para o setor, vem levando a constantes esforços de superação das dificuldades neste sentido.

Tanto interna como externamente, no caso do Brasil e dos outros países signatários do bloco, existe ainda o problema da concorrência, que se acirra ainda mais com a entrada dos produtos estrangeiros no país.

Como a concorrência é uma regra de mercado, nos mercados abertos ela se torna ainda mais evidente, envolvendo a questão da própria sobrevivência das empresas.

No Brasil, desde a constituição formal do Mercosul em 1995, o panorama das micro e pequenas empresas tem se mostrado contraditório. Enquanto se verifica que a maioria das pequenas e micro empresas não chegam ao quinto ano de existência¹, abatidas quer seja pela crise do mercado, quer pela crise do Real, os dados financeiros mostram que o setor tem crescido com as exportações, ao longo dos últimos anos.

Segundo dados da Fundação Centro de Estudos do Comércio

¹ "Segundo dados oficiais, cerca de 90% dos novos empreendimentos brasileiros não chegam a completar cinco anos de existência e em torno de 80% não vivem dois anos." (Sucesso começa pelo bom gerenciamento. *O ESTADO DE SÃO PAULO*, São Paulo, 25 de maio.1999. Painele de Negócios, pág. 6.) "O foco principal do Brasil Empreendedor é reduzir o índice de 55% entre pequenas e microempresas, as quais fecham suas portas antes de completarem três anos de existência" (Brasil Empreendedor libera R\$ 9,2 bilhões. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 8 de maio. 2001. Interior Paulista, pág. 1).

Exterior - FUNCEX, as exportações cresceram em US\$ milhões, segundo o tamanho da empresa:

<i>Tamanho da Empresa</i>	<i>1990</i>	<i>1994</i>	<i>1997</i>
<i>Micro</i>	<i>132,4</i>	<i>164,1</i>	<i>196,5</i>
<i>Pequena</i>	<i>311,3</i>	<i>660,6</i>	<i>670,8</i> ²

Os referidos dados mostram que as vendas de micro e pequenas empresas para o mercado externo cresceram 85% comparando-se valores de 90 com os de 94, e os resultados de 97 apontaram crescimento de 5%.³

Apenas a título de comparação, na Itália 380 consórcios de pequenas empresas eram responsáveis, em 1999, por 12% das receitas de exportação do país, o que ficava próximo de US\$ 50 bilhões. Já no Brasil, a participação das pequenas e médias empresas nas exportações, até aquele ano, não ultrapassava 1,4%, e isto significa US\$ 715 milhões.⁴

Mais recentemente, dados da Agência de Promoção de Exportações - APEX, mostraram que apenas 40 médias e pequenas empresas respondem por 39% das exportações brasileiras. As grandes empresas, com mais de 500 empregados, são somente 7,2% do universo das empresas exportadoras, mas representam 57,8% das vendas.⁵

O crescimento ainda é pequeno, e demonstra as dificuldades que o setor vem enfrentando para adequar-se ao novo mercado. As exportações brasileiras na grande maioria são de matérias-primas, como minérios e grãos agrícolas, ou de produtos semi-acabados. Os produtos industrializados quase não são exportados, o que vem a demonstrar que o setor deve ser priorizado, implicando em crescimento para as micro e pequenas empresas em geral.

As exportações para o Mercosul são o alvo da grande maioria desta fatia de mercado, representada pelas micro e pequenas empresas brasileiras.

²Fonte: KARAN, Rita. Resultados tímidos no comércio exterior. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 9 de fevereiro. 2000. Por Conta Própria, pág. 8/9.

³Idem.

⁴Fonte: *O ESTADO DE SÃO PAULO*, São Paulo, 20 de maio. 1999. Caderno B, Economia, pág. 2.

⁵Fonte: CALAIS, Alexandre. Bancos vão dar crédito para as pequenas. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, de fevereiro. 2000. Pág. A-5.

2.1 - TRATAMENTO JURÍDICO DIFERENCIADO

A Constituição Brasileira prevê um tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas, conforme o Art. 179: *A União, os Estados, o Distrito Federal e os municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de Lei.*

O tratamento diferenciado visa dar incentivo e simplificar a administração e tributação que incidem sobre as pequenas e micro empresas brasileiras.

A legislação infraconstitucional regulamenta a disposição da Carta Magna, dentre outras, através do Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, Lei nº 9.841, de 05/10/99, e a Lei do Simples, Lei nº 9.317, de 05/12/96.

O Estatuto das Micro e Pequenas Empresas define e regulamenta o enquadramento legal destas empresas, estipulando regras menos burocráticas para sua constituição e funcionamento.

No tocante à tributação, a Lei nº 9.317/96 cria o SIMPLES, que vem a ser um sistema por meio do qual as empresas pagam mensal e unificadamente alguns impostos e contribuições federais, como imposto de renda das pessoas jurídicas, contribuição para os programas de integração social e formação do patrimônio do servidor público (PIS/PASEP), Contribuição Social para o Lucro Líquido (CSLL), dentre outros. O SIMPLES visa facilitar o pagamento, que é feito através de um percentual único progressivo entre 3% a 7,5% em função da receita bruta numa mesma data e em uma única guia de recolhimento.

As citadas leis denotam a preocupação do governo brasileiro com a situação diferenciada das micro e pequenas empresas, procurando facilitar e desburocratizar sua administração e impostos.

III - A REALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS FRENTE AO MERCOSUL

Respeitadas as diferenças existentes em cada um dos países signatários do bloco, uma vez que cada qual possui suas características, é certo que a realidade das pequenas empresas possui equivalência

onde quer que as mesmas estejam, particularmente no caso da América Latina, que apresenta semelhanças culturais e econômicas de modo geral. Assim, a realidade e dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas brasileiras, podem ser identificadas também nas empresas de pequeno porte da Argentina, Uruguai e Paraguai.

Na Argentina, as "PYMES" - *pequeñas y medianas empresas* - constituem um percentual de 99,2%, e são voltadas mais ao mercado interno que ao externo. São empresas com menos de 50 empregados e empregam 80% dos trabalhadores da iniciativa privada.

No Brasil, as pequenas e médias empresas representam 98% do total e são responsáveis por 59,46% da mão-de-obra empregada.

Do mesmo modo, no Uruguai e Paraguai, as "PYMES" são a quase totalidade e empregam também grande parte da população ativa, gerando a grande riqueza desses países.

O fomento ao comércio gerado pelo Mercosul possibilita um grande mercado na área de exportação para as micro e pequenas empresas dos países que formam o Mercosul, até mesmo como alternativa à crise econômica enfrentada pelos países signatários. Felizmente, em boa hora os micro e pequenos empresários estão despertando para esta realidade.

Mas existem ainda dificuldades e barreiras a serem vencidas neste processo.

A maior delas vem a ser a própria crise econômica pela qual vêm atravessando os Estados signatários do Mercosul, especialmente Brasil e Argentina.

No Brasil, houve a desvalorização do REAL, e a Argentina apresenta uma recessão crescente desde 1999. Estas dificuldades foram agravadas pelos reflexos da Crise Asiática, que teve influência em quase todos os mercados mundiais. A instabilidade da moeda dos países emergentes, como é o caso dos membros do Mercosul, é um fato com o qual os empresários estão acostumados, mas sobrecarrega os pequenos, e os que estão tentando se lançar no mercado, ou seja, os novos empresários.

Este quadro adverso que os países estão enfrentando não impede, todavia, que o mercado continue buscando seu crescimento e sua sobrevivência.

O cenário econômico está a exigir constantes esforços por parte dos empresários no sentido de sobreviver às intempéries e aos desafios da instabilidade econômica e dos altos juros do mercado financeiro.

Recorrer a empréstimos bancários para injetar dinheiro nas empresas e sanar, ainda que temporariamente, as suas dificuldades, pode significar tanto o seu êxito quanto a sua “quebra”. Extremos à parte, a realidade é que a luta constante das empresas, micro, pequenas é grandes, e marcada pela instabilidade causada pela conjuntura econômica mundial.

As micro e pequenas empresas tendem a sofrer ainda mais os reflexos dessa situação, em vista de seu mercado ser menor. Além de continuar cercada pelas pesadas obrigações fiscais, trabalhistas, da falta de crédito e da burocracia para a sua constituição e giro de seus negócios.

Isso implica e afeta diretamente o custo do produto. E custo significa muito no mercado competitivo, pois afeta a concorrência, tanto no mercado interno como no externo. E com a abertura dos mercados, seja através do Mercosul, seja através da globalização, o custo torna-se a pedra de toque das empresas na luta pela sobrevivência. A margem de lucratividade e as estratégias são alvo constante de revisões e readaptações por parte dos micro e pequenos empresários.

Qualidade é outro fator muito importante a ser observado e deve ser mantido, o que significa driblar os fatores que influenciam no custo final do produto. A par destes custos diretos, outros agravam a situação dos micro e pequenos empresários, como é o caso dos: impostos, a carga tributária, os custos sociais e trabalhistas, o aumento do preço da matéria prima, altos juros bancários, dentre outros.

A administração profissional e competente da empresa também é de suma importância; e de seu sucesso depende o próprio futuro da empresa.

Driblar as dificuldades econômicas, manter a qualidade dos produtos, adequar o preço de acordo com os custos enfrentando a concorrência, estar em dia com a fiscalização e com a folha de pagamentos, não são tarefas nada fáceis. Nem sempre os micro e pequenos empresários estão preparados para este desafio, ou são capazes de vivenciar na prática uma boa administração. Somente com bons conhecimentos teóricos, vivência profissional e constante atualização é que se consegue enfrentar esses desafios.

A boa e rigorosa contabilidade é indispensável e constitui o “controle da empresa”, sendo o trabalho necessário para manter equilibradas a receita e as despesas, orientar o planejamento do negócio e cumprir tudo o que as leis exigem. Nas pequenas empresas, onde o

dinheiro é quase sempre contado para o negócio, e não sobra muito para pagar serviços de terceiros, a contabilidade ganha uma dimensão especial, devendo atender a todas as suas necessidades.

A utilização de recursos financeiros externos, através de empréstimos bancários e financiamentos, muitas vezes, torna-se uma necessidade às empresas de micro e pequeno porte, seja para aumentarem o capital de giro ou até mesmo para poderem se lançar no mercado. Mas as exigências adotadas pelos bancos são as principais barreiras encontradas pela mesmas: as altas taxas de juros, a burocracia, a insuficiência de garantias, dificultando a vida do micro e pequeno empresário, além de representar um perigo quando mal utilizado.

A título de exemplo, no caso do Brasil, levantamentos do Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa de São Paulo - SEBRAE, em 1999, apontavam as principais razões pelas quais as empresas não desejavam tomar empréstimos bancários:

<i>Dificuldade de pagamento/falta de expectativa nos negócios</i>	35%
<i>Não necessidade de empréstimo</i>	24%
<i>Não se expor a empréstimos</i>	19%
<i>Desconfiança com relação à política econômica</i>	10% ⁶

As altas taxas tributárias são outra dificuldade enfrentada pelas empresas de pequeno porte, como mostrou pesquisa elaborada pelo SEBRAE no ano de 2000. Ainda no caso do Brasil, pelo terceiro ano consecutivo a carga tributária permanece como a principal dificuldade enfrentada pelos micro e pequenos empresários de todo o país, tendo sido citada por 26% dos empresários. Segundo eles, as altas taxas de impostos entravam o desenvolvimento. Em segundo lugar, aparece a concorrência mais acirrada (16,3%), seguida pela falta de capital (14,4%) inadimplência dos clientes (14%) e taxa de juros elevada (13,4%).⁷

O volume de vendas é outra questão com a qual as pequenas empresas têm que se defrontar. Quanto menor o volume de vendas, maiores os custos, que são, praticamente, fixos. Estratégias para diminuição dos custos de exportação devem ser adotadas, simplificando-

⁶ FONTE: Proprietário confunde renda pessoal com a da empresa. *O ESTADO DE SÃO PAULO*, São Paulo, 28 de setembro. 1999. Painel de Negócios, pág.7.

⁷ Insatisfação com a carga tributária. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 25 de abril. 2001. Por Conta Própria, pág. 12.

se os procedimentos atualmente adotados para exportação, como registros nos órgãos competentes e exigências em portos e aeroportos.

3.1 - DESARMONIA DE NORMAS NO ÂMBITO DO MERCOSUL

O problema da desarmonia de normas entre os países membros do bloco, pelo fato de não existir um direito supranacional oriundo do Mercosul, é outra questão que dificulta as exportações por parte das pequenas empresas, sobretudo por causa da ausência de isenção de impostos na exportação. São diversas as hipóteses de tributação nesse sentido por parte dos membros do bloco, o que gera muita dificuldade na hora de fechar contratos com empresas internacionais.

O Mercosul se assenta em modelo societário, ou seja, na cooperação de estados soberanos, inexistindo poder superior aos mesmos. O mecanismo de incorporação do direito do Mercosul aos estados e direitos nacionais ainda se faz por meio da recepção de normas, através das regras particulares de cada um dos países membros. Os Tratados Internacionais negociados pelos governos devem, posteriormente, ser aprovados pelos Congressos, ratificados e promulgados. O verdadeiro Direito Comunitário prescinde da figura tradicional de incorporação, pois no Direito Comunitário, este prevalece sobre o direito nacional, de forma direta. No Mercosul, ainda prevalece o Direito Internacional Público, regional, integracionista, vinculado ao fenômeno da recepção.

O modelo do Direito Comunitário, como visto, foi adotado pela União Européia, e visa, sobretudo, alcançar a conciliação de interesses divergentes, representados pelos governos dos países signatários do bloco.

A ausência de um direito supranacional no âmbito do Mercosul dificulta não só a comercialização entre os países membros, como também, dificulta a concorrência do Mercosul no Mercado Internacional.

É fundamental, portanto, que os governos dos países que formam o Mercosul, partam para uma readequação do conceito de soberania, no tocante às regras econômicas e de integração de normas oriundas do Mercosul, visando a um direito comunitário, com capacidade para harmonizar e ordenar os diversos interesses dos formadores do bloco.

IV - ALTERNATIVAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS COM BASE NO MODELO BRASILEIRO

A par de todas as dificuldades existentes, e visualizando o Mercosul como fonte de novas oportunidades, a política do governo brasileiro tem buscado incentivar o setor comercial, lançando programas de apoio às micro e pequenas empresas.

As exportações são o alvo do governo, que prevê, juntamente com órgãos particulares, grandes possibilidades de incrementar o setor, visando, sobretudo, o mercado do Mercosul.

Em outubro de 1999 foi lançado o programa Brasil Empreendedor pela Caixa Econômica Federal⁸, e em 04 de maio de 2001, em parceria com a Associação Comercial e Industrial de São José do Rio Preto, com o Sebrae e com o Banco do Brasil, a CEF lançou a segunda fase do programa, vinculado à Secretaria Geral da Presidência da República. O projeto visa capacitar micros e pequenos empresários, liberando, no ano 2001, R\$ 9,2 bilhões, estimando-se realizar 1,25 milhão de operações de crédito e atender a 2,6 milhões de empreendedores.⁹

Os dados mais recentes revelam que as pequenas e médias empresas representam 98% do total de empresas no Brasil, e constituem a solução para a ampliação e diversificação da pauta da balança comercial brasileira.¹⁰

Vislumbra-se que as exportações brasileiras têm potencial para, a médio e longo prazo, crescerem de 2% para 55%, levando em conta a capacidade das pequenas e médias empresas na produção e comercialização de seus produtos.¹¹

Mas os financiamentos, impostos e câmbio continuam sendo as preocupações mais comuns de quem se interessa por exportação.

O governo brasileiro fixou a meta de US\$ 100 bilhões para as exportações, até 2002, e para viabilizar o incremento das micro e pequenas empresas nesse processo, a abertura de linhas de crédito e

⁸ CEF centra foco em pequena empresa. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 17 de janeiro. 2000. Finanças e Mercados, pág. B1.

⁹ GONÇALVES, Daniele. Brasil Empreendedor libera R\$ 9,2 bilhões. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 8 de maio. 2001. Interior Paulista, pág. 1.

¹⁰ Pequenas e médias empresas são solução para balança comercial. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 9 de maio. 2001. Interior de São Paulo, pág. 3.

¹¹ Parceria para pequenas exportarem mais. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 5 de janeiro. 2000. Pág. A6.

financiamentos para os pequenos são previstos no âmbito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).¹²

As instituições oficiais que criam linhas de financiamento de microcréditos são o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o BNDES e, além destes, muitos municípios concedem microcrédito através dos Bancos do Povo ou de iniciativas locais, como consórcios e cooperativas de crédito.

Dentro da perspectiva e da política do governo para a liberação de linhas de crédito para as empresas de pequeno porte, já em 2000 foram disponibilizados cerca de R\$ 72 milhões para financiar cadeias de microcrédito no Brasil, através do BNDES, com empréstimos de R\$ 1,1 mil para estimular a atividade dos microempreendedores e fomentar a criação de empregos. E houve inovação, possibilitando que o empreendedor firme contrato como pessoa física sem necessidade de avalista, o que favorece o acesso de quem atua na informalidade. A intenção do governo, nesse tipo de financiamento, é de trazer para a economia formal o empreendedor que não possui pessoa jurídica e que não se beneficia das vantagens previstas em lei.¹³

Para a intermediação da disponibilização dos créditos, também são utilizados os bancos particulares. Nos empréstimos para as micro e pequenas empresas, as exigências bancárias estão se tornando menores, visando facilitar e estimular os contratos com este tipo de empreendedor. Com as metas e a política do governo voltadas para o crescimento do setor de exportação e incremento das pequenas empresas, os bancos particulares despertaram para este público, inclusive, porque houve crescimento no mercado informal e de prestação de serviço por meio de micro empresas.

Os bancos particulares estão criando cada vez mais espaço para as pequenas e médias empresas, disponibilizando serviços voltados para as suas necessidades, abrindo linhas de crédito especiais, principalmente para aquelas com potencial de exportação de seus produtos. As micro e pequenas empresas passaram a ser o filão dos bancos, já que vão participar cada vez mais efetivamente da economia do país.

Em Ribeirão Preto, cidade do interior do Estado de São Paulo, cerca de 95% do comércio é representado por micro empresários. E,

¹² KUNTZ, Rolf. *Carnex busca soluções para financiamento*. O ESTADO DE SÃO PAULO, São Paulo, 16 de março. 1999. Economia, pág. B7.

¹³ FERRAZ Jr. BNDES entra no segmento de crédito para micro e pequenas. GAZETA MERCANTIL, São Paulo, 25 de janeiro. 2000. Interior Paulista, pág. 4.

visando este mercado, a entidade não governamental denominada Crescer Crédito Solidário, com o apoio da Igreja Católica, dedica-se a concessão de crédito às micro empresas de Ribeirão Preto e região, e é a única em todo o estado. Também nesta cidade, foi criada a Agência do Povo, uma parceria entre governos do estado e do município, onde o caixa é alimentado com dinheiro público.¹⁴

4.1 - INCUBADORAS DE EMPRESAS

As iniciativas privadas, que partem dos próprios empresários, representam o esforço dos mesmos em superar as dificuldades e partir para a exportação. Criam-se parcerias entre as pequenas, as médias e grandes empresas, além de formas associativas como: as incubadoras de empresas, consórcios, fusões, associações, etc.

As incubadoras de empresas são iniciativas que desempenham um papel importante no que concerne à geração de novas empresas. É fruto de parcerias entre instituições, permitindo que universidades, órgãos públicos e agências de fomento atuem em conjunto para estimular e apoiar a geração de renda, emprego e inovações tecnológicas, garantindo um novo espaço, principalmente, às novas micro e pequenas empresas.

Gulotta e McDaniel, especialistas norte americanos, definem incubadoras de empresas como uma instalação flexível, na qual um número de negócios novos ou em crescimento opera sob o mesmo teto, com custo de aluguel compatível, serviços de apoio compartilhados, serviços de desenvolvimento de negócios, equipamentos de escritório e tendo acesso a uma ampla gama de programas de apoio profissional, técnico e financeiro.¹⁵

Estes projetos possibilitam diminuição de custos com aluguel, já que o mesmo espaço pode ser compartilhado, compartilhando-se também serviços de apoio, serviços de desenvolvimento de negócios, equipamentos de escritório e ampla gama de apoio profissional, técnico e financeiro, o que, sem dúvida, possibilita diminuição de custos às pequenas e micro empresas em sua fase inicial. Tais empresas contam, ainda, com o Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa - SEBRAE, e das prefeituras locais.

¹⁴ TOMICIOLI, Anna Regina. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 22 de janeiro. 2001. Interior Paulista, pág. 1.

¹⁵ MENDES, Luis Eduardo. *GAZETA MERCANTIL*. São Paulo, 24 de janeiro. 2001. Pág. 2.

No Estado de São Paulo existiam 38 incubadoras de empresas até o mês de janeiro de 2001, e as mesmas foram constituídas principalmente a partir de 1995¹⁶, com o processo de abertura econômica.

Entre os dias 23 e 26 de outubro de 2001, será realizada a Conferência Mundial de Incubadoras de Empresas no Estado do Rio de Janeiro, Brasil, que pretende receber cerca de 700 pessoas de mais de trinta países, dentre eles Argentina, Colômbia, Estados Unidos, França, e outros, tendo em vista discutir e estimular a abertura desta nova alternativa de apoio às micro e pequenas empresas.

No Brasil as incubadoras de empresas vêm crescendo 30% ao ano e, em 2001, foram contabilizadas 135 incubadoras em operação, principalmente nos estados do Rio Grande do Sul, Bahia e Paraná.¹⁷

O fenômeno de expansão de incubadoras de empresas representa uma alternativa viável às dificuldades econômicas e sociais geradas pelo aumento da competitividade empresarial. Também possibilita a diminuição do desemprego, representando a abertura de novos empreendimentos, já que, segundo os dados do IBGE, as pequenas e médias empresas são responsáveis por 59,46% da mão-de-obra empregada no Brasil.¹⁸

Segundo notícia veiculada na Gazeta Mercantil de 05/01/01, o Ministério da Educação, juntamente com o Sebrae, vem desenvolvendo projetos visando estimular a criação de incubadoras de empresas, inclusive com a participação de escolas que dispõem de condições físicas e técnicas para tanto.

4.2 - CONSÓRCIOS E ASSOCIAÇÕES DE EMPRESAS

Ainda dentro do contexto da iniciativa particular visando viabilizar e fortalecer as micro e pequenas empresas, encontram-se as associações e consórcios.

Os consórcios são a reunião de uma série de pequenas empresas visando destinar parte de sua produção à exportação. O instituto vem regulado na Lei das S.As. nº 6.404/76, artigos 278 e 279.

Em 1999 já existiam 16 consórcios no setor de vestuário, que reuniam 250 empresas exportadoras, provenientes de oito diferentes

¹⁶ Idem

¹⁷ ESPÓSITO, Heloísa. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 9 a 15 de maio. 2001. Por Conta Própria, pág. 5.

¹⁸ MENDES, Luis Eduardo. *GAZETA MERCANTIL*. São Paulo, 24 de janeiro. 2001. Pág. 2.

estados brasileiros, com capacidade de exportar US\$ 1 bilhão, até 2002, e criar 200 mil empregos no setor. Além dos consórcios de vestuário, existiam também os do segmento de fibras, fios e tecidos, cama, mesa e banho.¹⁹

As empresas também se associam para diminuir as dificuldades e custos das exportações, que incluem burocracia, despacho aduaneiro, frete, logística e volume insuficiente de produção. Desta forma conseguem se tornar mais estruturadas para enfrentar a competição no mercado externo.

A operação conjunta possibilita diluir os custos fixos da operação, podendo ser oferecidas quantidade e variedade de produtos, além de preços mais competitivos.

4.3 - O APOIO DAS ONG'S ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As organizações não governamentais também têm desempenhado papel destacado na criação e apoio a programas de fortalecimento das micro e pequenas empresas.

Na América Latina, 80% dos negócios são enquadrados como micro e pequenas empresas e, apesar disso, apenas 5% delas têm acesso ao crédito, como já relatamos. Das que conseguem financiamentos, a maioria é apoiada por programas desenvolvidos por ONGs, que possibilitam o surgimento de instituições privadas de crédito, a exemplo do Banco Solidário (BanSol), da Bolívia, e do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos de Pernambuco (Ceap), do Brasil.

As ONGs também possibilitam a canalização de recursos de entidades de fomento internacional, como o BID, Banco Mundial e a União Européia, funcionando como um elo de ligação entre a sociedade e o Estado.

V - PERSPECTIVAS PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO ÂMBITO DO MERCOSUL

Estamos no sexto ano desde que se constituiu efetivamente a união aduaneira no Mercosul e, até o presente momento, o bloco tem

¹⁹ HENRIQUES, Walquíria. Microempresas: a nova causa das ONGs. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 08 de dezembro. 1999. Por Conta Própria, pág. 8/9.

dificuldades de fixar as suas bases comerciais, trazer em definitivo o fortalecimento do comércio entre os países membros e fazer frente aos desafios da globalização, ou seja, fortalecer a região perante os demais blocos econômico-financeiros.

A boa vontade dos países membros existe, como se demonstrou na reunião do Conselho de Mercado Comum - CMC, realizada no mês de junho entre os dias 20 a 22 em Assuncion, Paraguai, e não é a sua ausência que dificulta o processo de fortalecimento do Mercosul. As crises dos países membros, particularmente as crises argentina e a brasileira, pressionadas, também, pelo reflexo mais recente da crise asiática, são um freqüente desafio a ser enfrentado e vencido.

Isso porque os reflexos da conjuntura econômica atingem de maneira direta o entrosamento comercial dos membros do Mercosul.

Igualmente, não é tarefa fácil ultrapassar as barreiras legislativas, pois o bloco não conta com uma harmonização legislativa, que resultaria da criação de um direito supranacional.

Isso implica em dificuldades no tratamento das questões que envolvem tarifas e impostos entre os parceiros comerciais, dificultando sobretudo o processo de comercialização entre as empresas, principalmente as micro e pequenas, que não dispõem, muitas vezes, de capital e recursos administrativos suficientes para enfrentar e vencer tais dificuldades e, ainda, competir com as grandes empresas.

O que se verifica na maioria das vezes é que os governos não estão dispostos a abrir mão de impostos, que oneram o comércio, mas trazem arrecadação. E arrecadação, para os países emergentes que enfrentam diversas crises internas e externas, é assunto de grande importância. As pressões decorrentes destas necessidades, comuns aos países integrantes do Mercosul, afetam os interesses dos particulares, das empresas com potencial ou interessadas em inserir-se e competir no mercado do bloco.

No entanto, o interesse comercial e econômico que cada vez mais envolve as pequenas e micro empresas, por significarem um alto potencial empreendedor, tanto para os particulares, quanto para os governos, acaba alterando o cenário, mesmo que a médio e longo prazo.

O interesse do governo brasileiro, por exemplo, no fortalecimento e desenvolvimento das pequenas empresas, desenvolvendo planos e projetos para capacitá-las ao mercado exportador, demonstra que a mentalidade está se modificando, buscando-se alternativas para

o implemento da economia que tem por base as pequenas e médias empresas.

Não se pode deixar de lembrar que as micro e pequenas empresas representam a grande maioria, gerando empregos, crescimento, e possibilitam o fortalecimento da economia dos países integrantes do Mercosul. São inúmeros os produtos encontrados e desenvolvidos pelas pequenas empresas.

Cabe destacar que se os governos realmente se empenharem em criar condições necessárias de apoio e desenvolvimento às pequenas e micro empresas, através de redução da carga tributária, programas de apoio, abertura de linhas de financiamento sem tantas burocracias e exigências, proporcionando-lhes maiores e melhores condições, a tendência será sem dúvida o crescimento e o fortalecimento da economia do bloco como um todo, e da região frente aos demais.

Todo esse rico potencial não pode ser desperdiçado, mesmo com o desafio que enfrentaremos, com a entrada em vigor da ALCA prevista para 2005, que poderá, quem sabe, servir como um estímulo a esse grande desafio.

Portanto, incrementar e apoiar as micro e pequenas empresas, e propiciar as condições necessárias para o livre comércio com os países membros do Mercosul, significa criar perspectivas favoráveis ao desenvolvimento econômico da região, criando empregos, gerando riquezas, aumento de arrecadação e melhores condições de vida para todos.

VI - CONSIDERAÇÕES FINAIS

As expectativas dos governos e da sociedade em geral no crescimento e desenvolvimento das micro e pequenas empresas demonstram o valor que as mesmas têm assumido na economia dos países emergentes.

O crescimento e fortalecimento das micro e pequenas empresas inegavelmente propicia a geração de empregos, e estes diminuem as desigualdades sociais, possibilitando melhor distribuição de riqueza e melhor qualidade de vida.

Cabe, também, destacar a idéia de se difundir a mentalidade voltada para o comércio exterior no âmbito empresarial, já que muitos pequenos empresários não se deram conta, ainda, do grande potencial expansionista que o Mercosul está gerando e pode gerar.

Para viabilizar-se e fortalecer-se, as micro e pequenas empresas devem contar com o irrestrito apoio, não só dos governos, a exemplo do brasileiro que vem disponibilizando recursos, mas também das entidades de classe como: Associações Comerciais e Industriais, do Sebrae, das recém criadas Câmaras de Comércio locais, das incubadoras de empresas, parcerias, etc.

Enfim, entendemos que as perspectivas das micro e pequenas empresas para o Mercosul são altamente favoráveis. Resultam num ganho tanto para os Estados componentes do bloco, como para a sociedade como um todo. Trata-se de uma oportunidade e um filão de mercado altamente considerável que não pode ser desprezado. Quem sabe seja o futuro, fortalecimento e redenção do Mercosul.

VII - BIBLIOGRAFIA

CALAIS, Alexandre. Bancos vão dar crédito para as pequenas. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 3 de fevereiro. 2000. Pág. A-5.

CASELLA, Paulo Borba. MERCOSUL - Seus efeitos jurídicos, econômicos e políticos nos Estados membros. 2. Ed., Livraria do advogado, Porto Alegre, 1997.

ESPÓSITO, Heloísa. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 9 a 15 de maio. 2001. Por Conta Própria, pág. 5.

FERRAZ Jr. BNDES entra no segmento de crédito para micro e pequenas. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 25 de janeiro. 2000. Interior Paulista, pág. 4.

GUELTA, Rafael. Do Vale para o mundo. *LIVRE MERCADO*, Santo André, Edição 7, Ano I, pág. 8-13, janeiro de 2001.

GONÇALVES, Daniele. Brasil Empreendedor libera R\$ 9,2 bilhões. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 8 de maio. 2001. Interior Paulista, pág. 1.

HENRIQUES, Walquíria. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 05 de janeiro. 2000. Por Conta Própria, pág. 4.

KARAN, Rita. Resultados tímidos no comércio exterior. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 9 de fevereiro. 2000. Por Conta Própria, pág. 8/9.

KUNTZ, Rolf. Camex busca soluções para financiamento. *O ESTADO DE SÃO PAULO*, São Paulo, 16 de março. 1999. Economia, pág. B7.

LUPATELLI Jr., Alfredo, MARTINS, Eliane Maria Octaviano. MERCOSUL - A atuação empresarial e os efeitos da globalização. *REVISTA DE DIREITO DO MERCOSUL*, Buenos Aires, LaLey, nº 6, pág. 183-188, Dez/1998.

MELLO, Fátima Vianna. Mercosul e ALCA: diagnóstico e indicações para atuação. Fórum Social 2001, Biblioteca das Alternativas. *JUS NAVIGANDI - DOCTRINA*. 2000-Set.

MENDES, Luis Eduardo. *GAZETA MERCANTIL*. São Paulo, 24 de janeiro. 2001. Pág. 2.

MONTAÑO, Carlos. *Microempresa na era da globalização*. Cortez Editora. São Paulo. 1999.

REQUIÃO, Rubens. *Curso de direito comercial*. Ed. Saraiva. São Paulo. 1999.

TOMICIOLI, Anna Regina. *GAZETA MERCANTIL*, São Paulo, 22 de janeiro. 2001. Interior Paulista, pág..

TORRES, Marisa. Pequenas dão impulso às exportações. *O ESTADO DE SÃO PAULO*, São Paulo, 30 de novembro. 1999. Paineis de Negócios, pág. 1.

VERÓN, Alberto Victor. *Nueva empresa y derecho societário*. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1996.